

Presseinformation

Home Appliances » Samsung stärkt Fachhandel mit individuellen Trainingsangeboten

Fit für die vernetzte Zukunft: Samsung stärkt Fachhandel mit individuellen Trainingsangeboten

Aufeinander aufbauende Trainings ermöglichen an das eigene Wissen angepasste Schulungen vor Ort und im virtuellen Raum

- Samsung Circle Trainingsplattform mit interaktiven Lernstorys, spielerischen Quiz und unterhaltsamen Videos
- Produkttrainings auf der Fläche demonstrieren Leistungsfähigkeit neuer Technologien
- SmartThings- und AI-Schulungen erwecken das vernetzte Leben der Zukunft zum Leben



Eschborn – 22. Juli 2025 – Samsung unterstützt den Fachhandel für innovative Hausgeräte mit einem erweiterten und maßgeschneiderten Trainingsangebot. Die Schulungen setzen den Fokus auf Individualität, Praxisnähe und Begeisterung. Ziel ist es, Verkäufer*innen optimal für die Chancen eines dynamischen Marktumfelds und einer vernetzten Zukunft zu wappnen.

Der Fachhandel ist und bleibt einer der wesentlichen Treiber des Markts für Hausgeräte: Mehr als die Hälfte des Umsatzes wird in diesem Jahr voraussichtlich stationär erzielt.¹ Deshalb stellt Samsung den Fachhandel konsequent in den Fokus und unterstützt die Verkäufer*innen auf der Fläche als Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg. Sie sind es, die knifflige Fragen der Kund*innen kompetent beantworten, Begeisterung für neue Produkte wecken und deren Nutzen klar und überzeugend aufzeigen.

Samsung bietet dem Elektrofachhandel und dem Küchen- und Möbelfachhandel zur Unterstützung spezielle Trainings, die exakt auf den Wissensstand und die Verfügbarkeit der Teilnehmenden zugeschnitten sind – ganz nach dem Motto „Individuelle Schulungen für dich!“. Das Ziel: Sicherheit im Verkauf fördern, Impulse bei der Nutzenargumentation setzen und

¹ <https://de.statista.com/outlook/cmo/haushaltsgeraete/deutschland>

wertvolle Tipps und Tricks für den Verkauf geben. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Spaß mit den Hausgeräten von Samsung, insbesondere vor dem Hintergrund einer jungen, innovationsbegeisterten Zielgruppe. So werden am Point of Sale verschiedene digitale und physische Szenarien präsentiert, welche die intelligenten Fähigkeiten der vernetzten Geräte von Samsung demonstrieren und die Neugier der Kund*innen entfachen.

„Fachhandelskompetenz ist für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor“, sagt Mike Henkelmann, Director Marketing Consumer Electronics bei Samsung Electronics GmbH. „Deshalb bieten wir individuelle und technisch wertvolle Trainings an – online und offline. Mit unseren Programmen vermitteln wir aktuelles Wissen zu neuen Funktionen und Themen wie Energieeffizienz und Künstlicher Intelligenz und stärken so gezielt die Expertise der Fachhandelspartner.“

Aufeinander aufbauende Trainings für nachhaltigen Erfolg

Samsung setzt bei den individuellen Lernangeboten auf ein sogenanntes „Blended-Learning“-Konzept, das Online- und Offline-Formate intelligent miteinander verknüpft. So können Handelspartner jederzeit und überall auf wertvolle Schulungen zugreifen. Zugleich wird der direkte Austausch zwischen Fachhandel und Hersteller gestärkt. Von Vorteil ist außerdem, dass die Inhalte gefestigt und an den individuellen Lernfortschritt der Teilnehmenden angepasst werden können. Das ist besonders für Mitarbeitende aus anderen Bereichen und Auszubildende relevant, die schnell und effektiv in die Welt der Hausgeräte von Samsung eintauchen möchten.

Zentraler Anlaufpunkt in der virtuellen Welt ist die Samsung Circle Trainingsplattform. Sie bietet interaktive Lernstorys, spielerische Quiz und unterhaltsame Videos zu allen Hausgeräte-Produktgruppen. Nutzende können so ihr Wissen jederzeit und überall auffrischen und sich über neueste Produkthighlights und innovative Funktionen informieren – angepasst an ihren eigenen Zeitplan und Wissensstand. Interessierte können sich direkt unter circle.samsung.de registrieren und das Trainingsangebot nutzen.

Zusätzlich finden 60- bis 90-minütige E-Trainings mit Gamification-Elementen statt, die auf kanalspezifische Inhalte angepasst werden können. Egal ob im Pausenraum oder am Schreibtisch zu Hause – die Teilnehmenden erhalten in den informativen und unterhaltsamen Live-Webinaren wertvolle Informationen zu neuen Produkten. Im Zentrum stehen dabei der Nutzen und eine schlüssige Verkaufsargumentation für die Endkund*innen.

Trainings direkt auf der Fläche

Trotz aller Vorteile von Online-Trainings in Hinblick auf zeitliche Flexibilität und Ortsunabhängigkeit bleiben Präsenzveranstaltungen wichtig. Sie fördern die Interaktion, stärken die Netzwerkbildung und bieten die Möglichkeit, neue Produkte auf der Fläche selbst zu testen.

Samsung nutzt die Stärken der Vor-Ort-Weiterbildungen bei Verbund- und Zentraltrainings. Die umfangreichen Schulungen von 2 bis 4 Stunden kombinieren klassisches Gruppen- und PoS-Training miteinander. Die praxisorientierten Schulungen finden direkt an den Geräten und technischen Modellen wie Wärmepumpen, Kompressoren oder Sensoren statt und machen Technologie auf anschauliche Weise erlebbar. So wird etwa die Saugleistung von Staubsaugern auf verschiedenen Bodenbelägen mit realem Testschmutz demonstriert oder mithilfe eines

Bildspektrometers die gleichmäßige Temperaturverteilung in Kühlgeräten sichtbar gemacht. Diese praxisnahen Beispiele helfen dabei, komplexe Funktionen greifbar zu machen und das Verständnis für Produktvorteile zu vertiefen. Gleichzeitig lassen sich die Vor-Ort-Schulungen flexibel gestalten: Verkäufer*innen können im Wechsel in kleinen Gruppen geschult werden, sodass der laufende Betrieb nicht beeinträchtigt wird. Auch themenübergreifende Inhalte, etwa aus den Bereichen TV und Audio, lassen sich sinnvoll integrieren. Besonders interessant ist das für Händler, bei denen Verkäufer*innen beide Warengruppen betreuen. Sie können an nur einem Tag von einem Trainer geschult werden, der sowohl Hausgeräte als auch TV-Produkte vermittelt. Das spart Zeit und Aufwand und sorgt gleichzeitig für ein einheitliches und umfassendes Wissensniveau auf der Fläche. Ergänzend dazu bietet Samsung kurze, intensive PoS-Trainings an, die sich gezielt auf Verkaufsargumentation und die optimale Präsentation des Händlersortiments konzentrieren.

Zusätzlich zu den festen Formaten bietet Samsung seinen Partnern spezielle Schulungen vor Ort an. Dazu gehören Kochvorführungen sowie SmartThings- und AI-Trainings mit in der Fläche skalierbaren Erlebnisbereichen. In diesen smarten Kojen können Berater*innen den Mehrwert des intelligenten Zusammenspiels von AI-gestützten Geräten erleben und mögliche Vorbehalte bei den Endkund*innen abbauen. AI wird so für alle erlebbar.

Zusammen auf der IFA 2025

Samsung lädt alle Fachhandelspartner vom 5. bis 9. September auf die IFA in Berlin ein. Im City Cube können sie sich über die neuesten Hausgeräte-Innovationen informieren und direkt Trainings, für das sich anschließende 4. Quartal buchen. Die Gelegenheit sollte zudem genutzt werden, sich vor Ort für die Samsung Circle Trainingsplattform zu registrieren.

Darüber hinaus steht der Samsung Außendienst jederzeit für Trainingsanfragen zur Verfügung.

Die Presseinformation und Bildmaterial finden Sie im Samsung Newsroom unter: <https://news.samsung.com/de/fit-fur-die-vernetzte-zukunft-samsung-starkt-fachhandel-mit-individuellen-trainingsangeboten>

Über Samsung Electronics

Samsung Electronics Co., Ltd. inspiriert Menschen und gestaltet die Zukunft mit Ideen und Technologien, die unser Leben verbessern sollen. Das Unternehmen setzt Standards mit intelligenten Lösungen bei Fernsehern, Digital Signage, Smartphones, Wearables, Tablets, Hausgeräten, Netzwerk-Systemen, Speicher- und Halbleiterprodukten sowie System-LSI-Lösungen. Samsung treibt zudem die Entwicklung von Technologien in den Bereichen medizinische Bildgebung, Klimageräten und Robotik voran, während bei der Tochtergesellschaft Harman smarte Lösungen für Automotive- und Audiot Technologien entstehen. Mit dem SmartThings-Ökosystem, der Integration von AI in das gesamte Portfolio und der offenen Zusammenarbeit mit Partnern bietet Samsung intelligente, nahtlos vernetzte Erlebnisse. Entdecken Sie die neuesten Nachrichten im Samsung Newsroom unter news.samsung.com/de

**Pressekontakt Samsung
Home Appliances**

Samsung Electronics GmbH
Emmi Dushi
Maryam Klausch
Frankfurter Straße 2
65760 Eschborn
e.dushi@samsung.com
m.klausch@samsung.com

**Pressekontakt Agentur
Home Appliances**

Ketchum GmbH
Sabrina Kühn
Paulinenstraße 39-43
70178 Stuttgart
+49 173 7847236
presse.samsung@ketchum.de